



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
229
Japan Edition

2019 12月号



(10P)

不要讓新一年飛翔的 最後機會溜走！



(6P)



(6P)



(6P)



為了讓2020年飛躍， 回首2019年！

2019年對各位來說，是不是非常棒的一年呢？

雖說慶賀新年到來還猶如昨日，但是既然已經進入12月份，是時候開始回顧過去1年的發展和成就了。

我從心底以我們分銷商團隊的各位在世界上打下的功績為榮。我一直守望著世界上Enagic市場的擴大，新的分店和領導人的誕生。見證Enagic讓世界人們改變人生這件事，是我長年以來的夢想。

在2019年，各位是否獲得甚麼新的成就呢？是讓身體、經濟方面變得更加健康？還是有了新的相遇，在新的人際關係中不斷前行？

回顧過往是非常重要的。我們會因為和我們相關的人們的人生變得更好，並為周圍的人帶來幸福而露出笑容。那正是我們在真正意義上，成為「真正的健康」的侍奉者的瞬間。

當我們回顧過往的時候，初次感受到世界之大的同時，也驚覺ENAGIC被賦予的使命是多麼的偉大。我們將這個地球上數百萬人的人生變得更好。而在那之後，我們將會改變我們的社區、社會，甚至改變世界的這個巨大任務也才剛剛開始而已。

我本人已經為2020年設定了幾個大目標。在2019年結尾，朝著2020年起飛的這個時刻，我完全沒有打算停下腳步。包括開設新的辦公室等，請各位期待各種讓人興奮不已的消息吧。

向各位獻上最誠摯的感謝！

Enagic International
CEO 大城博成



11/15_五

於東京舉辦全國6A會議及大成會長的演講會！ 400人聚集起來，朝著重振日本市場的目標前進！ 於6A會議誓師奮鬥！



11月15日下午，於東京車站大飯店舉行全國6A分銷商會議及大成會長的演講會，還有在那之後的懇親會。這個飯店與東京車站一體化，是在1915年(大正4年)東京車站開業的隔年誕生的著名老牌飯店，是一個非常適合來自北海道到沖繩全國各地的分銷商及嘉賓一同聚集、團結一致，聆聽大成會長演講的會場。



負責開幕致詞的比嘉孝一郎社長

於一樓的「陽光之間」舉行，聚集了約70位來自全國各地6A(以上)分銷商的這個會議，由比嘉孝一郎ENAGIC JAPAN社長進行了以下開幕致詞。

「本日的會長演講會的事前報名中，有62%是未登記的訪客。這些貴客可否成為我們的“潛力股”，端看各位的領導能力。日本市場目前還是有發展潛力的。讓我們朝著世界，從日本強力出發吧！」

接下來，分銷商們依次進行自我介紹，場內氣氛逐漸熱絡之後，由世界頂級分銷商Jayvee Pacifico先生(6A10-6)與Kyoko Nakamura女士(6A3-5)進行演說。

Jayvee先生先是回顧了與還原水的相遇以及開展事業的過程，然後對參加者進行呼籲。

「對各位來說，最重要的事情是以團隊領袖的身份努力進行支援。日本是ENAGIC誕生之地。加油!日本!」

接下來KYOKO小姐講述了與ENAGIC相遇的故事，以及途中所遇到的各種困難，最後她如此總結。「多虧了貴人們組成的這個“仁愛的圈子”才有現在的我。切記不能忘掉感恩之心。希望能跟各位一起得到幸福。」

接下來，由負責的員工傳達了幾項新的政策(請參照其他表格)。在那之後確認了行程表就先行散會，等待著會長演講會的開始。



以嘉賓身分進行演說的Jayvee Pacifico(左)與Kyoko Nakamura

期待已久的全國6A分銷商會議



【附表——來自公司的新政策】

- (1)分銷商登錄需要的「商品購入申請書」「分銷商會員申請書」「登錄申告書」整合為一。
- (2)線分銷商為了幫助下線分銷商升級，將自己的客戶放置於該下線分銷商之下的話，可以取得D1店及SP店的權利。
- (3)ENAGIC(E)・PAYMENT 的傭金改回分首次與付清時兩次發放。
- (4)還原卡的傭金改為一併發放。其他也可活用於E PAYMENT與特例。

大城會長激動人心的演說!



「以還原水來改變人生吧!」
熱烈呼籲的大城會長。

在演講會中，大城會長首先對從美國開始的ENAGIC全球化進展，包括在中東杜拜設立分店，且近期將會去訪問土耳其一事表示肯定。此外也提及了在日本的菲律賓、越南分銷商有所增加，指出「國內的全球化」已經開始。實際上，演講會中，也有很多菲律賓及越南分銷商參加。

接下來大城會長說，現在已經有130萬人在這艘名為ENAGIC的船上，「您要不要也一起上船出



熱情聽講的參加者

海呢？」。會長呼籲，在這個「物語的時代」，增加飲用還原水的夥伴，幫助有困難的人，昇華自身來創造屬於自己的物語吧。「你自己的人生由你自己來改變。Change you Water, Change your Life!」最後用這句強而有力的話結束了本次的演說。場內響起熱烈的掌聲。



大爆滿的演講會場

氣氛熱烈的升級認定式



進行懇親會開幕演說的大城博成會長&八重子常務

在下午6點開始的懇親會中，開幕演講結束後，大城會長首先請腦神經內科的上古教授到台上進行演說，上古教授表示，他在六月的時候認識了大城會長，在了解到還原水的美妙之處後登錄為分銷商，開始了事業。場內響起了如雷般的掌聲。

接著大城會長介紹的是旅居巴西，同時也活躍於南歐



宣布開始從事業業的
上古醫生



大城會長介紹日僑
Susumu Sasaki先生

的日僑Susumu Sasaki先生。他表示「因為有各位的支持，才能於前陣子達到6A2-3。感激之情無以言表」。會場也報以熱烈的掌聲。

接下來，由ENAGIC GROUP的保齡球場(美濱Bowl與Sazan Bowl)的營運負責人，同時也是之前的National Team的監督的下地賀壽守先生登台，介紹Enagic Bowl所屬，由日韓兩國認定的職業保齡球手YAN Hyon Gyo選手及Cyan Hiun選手。Cyan Hiun選手同時也是演員，會場響起了

歡呼聲。

接下來由Jayvee先生，石井惠子小姐(6A18-5)，中村明俊先生(6A7-6)帶頭共同舉杯慶賀後展開懇親會。在歡談一陣之後，開始眾人期盼的升級認定式。被唸到名字的升級者登台，從比嘉社長與大城會長手中接過認定證及徽章、獎盃，臉上露出滿滿的笑容。真是太恭喜你們了。

酒宴漸酣之際開始了一項項的餘興表演。聽著年輕女性的二重奏與松下智惠子及嘉賓Jayvee先生的演唱，場內的氣氛達到最高潮。

到了最後，石井惠子小姐與中村明俊先生代表所有與會分銷商，以日本復興為題熱切表達其意願。聽了這席話，大城會長也說「希望以本次的活動為契機，讓日本市場再次活躍，將感謝的還原散佈到全世界」。最後，由比嘉社長擔任領隊，率領著與會者們共同高呼「五個還原」之後，懇親會正式結束。



下地賀壽守監督介紹，Enagic Bowl所屬的YAN Hyon Gyo選手(右)及Cyan Hiun選手。



率領大家一同乾杯的(左起)Jayvee Pacifico先生、中村明俊先生及石井惠子小姐。



參加者的「乾杯」聲響徹整個會場



開始進行主活動升級認定式！

比嘉社長把認定證授與新6A分銷商



6A



6A

IWASE AMELITA MAGNO



6A

張殷善小姐



6A

池川豐吉先生

比嘉社長把認定證授與新6A2分銷商



6A2

山內早苗(中央)與東科幸子



6A2

滝山正子小姐



6A2-2

手持紀念獎盃，述說著升級6A2-2的喜悅之情的滝山博行先生



6A2-3

大城會長表揚新6A2-3Susumu Sasaki先生的成績

炒熱會場的各個餘興節目



島田優小姐及花咲希美小姐展現優美的二重唱



松下智惠子小姐在後方伴舞同時激情演唱



為了重建付之一炬的「首里城」所舉辦的募捐



代表分銷商做閉會演說的中村明俊先生及石井惠子小姐



比嘉會長領導眾人高呼「5個還原」後活動結束

參加活動後，大大提高動力的分銷商、佳賓等人



穿著奧黛服(越南傳統服裝)的越南分銷商



穿著和服的分銷商也登場



石井先生的團隊



圍繞著Jayvee的菲律賓分銷商



中村先生的團隊



2020

E8PA沖繩大會

Mr.Ohshiro's Birthday Celebration

2020 3月16日(週一) 17日(週二)

<https://www.enagic-convention.com/202003/>


3月16日

• ENAGIC相關設施之旅

3月17日

上午

- 高爾夫大會
- ENAGIC奧林匹克大會

下午

- 午餐
- 6A2-3所舉辦的說明會
- ENAGIC相關設施之旅
- 晚餐餐會
- 閉會式

參加門票表(US\$)

(USD)	購入期限 / 門票價		
卡片別門票	1月15日前	1月31日前	2月1日後
普通門票(無持有E8PA卡)	\$200	\$250	\$300
黑卡 (100% off)	\$0	\$0	\$0
白金卡 (80% off)	\$40	\$50	\$60
金卡 (60% off)	\$80	\$100	\$120
銀卡 (40% off)	\$120	\$150	\$180
銅卡 (20% off)	\$160	\$200	\$240
水晶卡 (10% off)	\$180	\$225	\$270

※上述優惠門票價適用於E8PA卡片持有者及其一位家人。

※4~12歲的兒童，按上述門票的50%優惠價格計算。

※門票含晚餐費用。

高爾夫大賽參加費用(US\$)

E8PA卡片持有者	\$50
普通門票(無持有卡片)	\$100

※費用含晚餐費用。



Welcome to E8PA



ENAGIC GLOBAL CONVENTION
IN LAS VEGAS
SEPT. 3RD - 5TH, 2020



2020 Enagic E8PA 世界大會 in 拉斯維加斯

明年的世界大會將在拉斯維加斯舉辦！
優惠的折扣門票開始發售！

2020年9月3日到5日，將會在美國內達華州拉斯維加斯的大型度假飯店聞名的「幻景賭場度假村」，舉辦 Enagic E8PA 世界大會。世界上的分銷商齊聚一堂，舉行世界大會，是日益革新的 Enagic 國際化的象徵。同時對於蒞臨參加世界大會的主要活動升級認定儀式的分銷商來說，是終生難忘的喜悅場合吧！

關於參加資格

- 參加活動需要登記。
- E8PA 卡片持有者及其家人，因應卡片種類可獲得折扣。
- 線上登記需要使用信用卡。

E8PA 卡片持有者特典

- 可獲得1,000P換算1美元的「E點數」。
- 集齊E點數可兌換機票。
- 可用優惠價格購入ANESPA、SUPER501、UKON DD。
- E8PA 卡片的銷售，以乙台計算業績。

參加費用表(美金)

期 限	普通	E8PA 卡片持有者		
		黑卡&白金卡	金卡&銀卡	銅卡&水晶卡
2019年12月31日前	249美金	219美金	229美金	239美金
2020年3月31日前	279美金	249美金	259美金	269美金
2020年6月30日前	309美金	269美金	289美金	299美金
2020年7月31日前	339美金	289美金	319美金	329美金
2020年9月2日前	369美金	319美金	349美金	359美金
當天	399美金			

※兒童票：5歲及以下免費，6~12歲99美金。



※詳情請瀏覽 <https://www.enagic-convention.com/202009/>

淨水濾芯 年底特價

期間 2019年12/27(五)

感謝您日常的使用，保持著感恩的心。



對應機種

SUNUS R
Leveluk JR、JRII
Leveluk DX、DXII
SD501(2010年為止)
SUPER501

年底特價
含運費

8,060 日圓(稅入)
(普通價格10,700日圓)



對應機種

SUNUS R
Leveluk JR、JRII
Leveluk DX、DXII
SD501(2010年為止)
SUPER501

年底特價
含運費

11,460 日圓(稅入)
(普通價格14,000日圓)



對應機種

SD501PT
SD501(2011年以後)
Leveluk R

年底特價
含運費

11,460 日圓(稅入)
(普通價格14,100日圓)



對應機種

僅限KANGEN8

年底特價
含運費

12,340 日圓(稅入)
(普通價格15,000日圓)

洽詢

☆在Enagic各分店直接購入。
☆可通過客服中心購入。



0120-84-4132



也可以通過線上購入 <http://ec.enagic.co.jp/>

ENAGIC TEAM於全日本實業團保齡球賽中獲得優勝

11月22日至24日，由(財)全日本保齡球協會(JBC)主辦，於東京都的東大市的東大和Grand Bowl舉行的「第52回全日本實業團保齡球錦標賽」，ENAGIC INTERNATIONAL 隊漂亮地取得優勝。這是自2015年第48回大會奪得優勝，去年獲得亞軍的ENAGIC再次奪得冠軍。



全力投球的五位選手

本次大會以五人為一隊進行爭霸，是與全日本實業團產業別錦標賽、全日本實業團都市對抗大會(都市對抗)合稱“3大實業團

錦標賽”中最具權威性的賽事。順帶一提，ENAGIC目前分別於產別奪得兩次，都市對抗奪得一次優勝，顯示出超強實力。

比賽由全國預賽中脫穎而出的53隊中進行預賽、決賽共三天，一人進行12局(共計60局)，比賽可說相當的艱難。本隊成員以石嶺可奈子隊長為首，加上幸喜將太、村濱裕紀、下地健太、我那霸陸也構成，總瓶數達到驚人的12637瓶！與第二名拉開了整整429瓶的距離，一局的平均瓶數高達210.6瓶，可說是立下了標竿。

更甚者，在預選第二戰(第二天)中，以第5局與第15局的總瓶數分勝負，「TEAM HG(HIGH GAME)」與「TEAM HS(HIGH SERIES)」兩邊均由ENAGIC佔據首位。特別是TEAM HG更是留下了平均一局242.4



蒞臨表彰大會的ENAGIC TEAM(左側)

瓶的驚人數據。女子個人成績則是由石嶺選手贏得第三名。

比賽後，下地賀壽守監督表示「6月份的全日本

產業別錦標賽中，我們第一次在預賽就敗退，嘗到了屈辱的滋味。我認為正是上次的失敗讓選手們更加努力，才有了本次的優勝。」。石嶺隊長也表示「預賽落敗真的是非常不甘心。這次奪得優勝真是讓人鬆口氣。」同時也說「正準備針對明年1~2月的都市對抗大會努力練習。」，留下了讓人能感覺到她的心思已經朝著下一次大賽邁進的話語。

都市對抗(第37回全日本實業團都市對抗選手權大會)將於1月31日到2月2日，在三重縣津市的津Grand Bowl舉辦。讓我們期待ENAGIC INTERNATIONAL隊的活躍吧！



個人成績拿到第三名的石嶺選手



展現出日本最強實力的各位選手(左起)下地健太、幸喜將太、石嶺可奈子、村濱裕紀、我那霸陸也



寫著ENAGIC INTERNATIONAL 隊名的優勝錦旗

從沖繩到世界 大城博成的成功故事

ENAGIC事業創造性的構造

成功的事業必須具備「擁有優秀人才」這項條件。稅務士高良盛德先生和Enagic公司的往來長達35年。高良先生擔任過多家企業的稅務士，擁有45年企業內部與人才相關的顧問經驗。他見證了許多企業的興衰。我向他詢問了一個老套的問題：「大城成功的關鍵是什麼？」他不假思索地回答：「他擁有許多優秀的人才。」

這讓筆者感到些許的意外。大城說話辛辣，有著莽撞的一面。這是沖繩人的風格，一下就將真心話說出口。做生意這麼久了，他也和大家一樣懂得藏話鋒，只不過話語的本質依舊犀利，比較懦弱的員工總是無法招架。「擁有優秀人才」這句評語說的一點也沒錯。

試著觀察總公司、主要分部、以及他身邊的親信後可以發現，確實有許多優秀人才。他的身邊圍繞著曾在大企業任職、有豐富經驗的員工。到底是從哪裡招募來的呢？從日本本土的大城市跑來偏鄉沖繩的這些人，究竟在大城身上感受到什麼魅力？

縱使Enagic已經進軍國際，但它尚未躋身大企業之列。他們大概是從大城那有話直說的沖繩式作風、以及如莽漢般的企業家精神中，看見了未來性，而不是公司本身。大城招募經驗豐富的人才，將他們派往急速成長的世界市場。

獨特的營銷方式立案

大城將Enagic事業的經營方式、手法、模式稱為「Enagic Business」。銷售模式是由自家工廠直接輸向消費者的多層次傳銷。Enagic Business大致上分為行銷結構與零式結構。

首先讓我們看看行銷結構

輪子號稱人類最偉大的發明之一。古代人也許是著眼於「比走路還快速」這一點。對狩獵時代的人來說，速度的快慢決定了生死。車輪解決了這個問題。做好車輪，當然就需要銜接車輪和車輪的道具。由此推測人們不久後便利用動物拉車（載貨馬車），載運獵物、搬運收割好的農作物。智慧創造出機制，完善的機制會再度孕育出新的智慧。

那是我買了新電腦，要處理舊電腦的時候。舊電腦以前能收發電子郵件，提升了我的工作效率。它確實很方便，可以隨時隨地處理工作。但是，新電腦在處理電子郵件時，還會在一旁顯示日曆、告知預定行程等信息。歷史和現代都告訴我們：智慧創造出機制，完善的機制還會再創造新的智慧。大城說：「生意是一種機制」。這項機制串連著每一個單項機制，各展所長，可以獲得增益之效。

大城的生意哲學就是巧妙地編排機制。機制若編排得不好，不僅無法期待它的加乘效果，還會拖累事業全體。大城在拓展業務方面發揮他優秀的天賦，苦心鑽研，直到商品熱賣為止。還原水機器進入市面的1980年代，每一間公司都在店面做零售。從大型經銷商到小規模公司，人人都採用傳統零售方式。大城在創立Enagic的時候嘗試過零售。就像過去擔任SONY的專門分銷商賣錄影帶、卡帶的時候一樣，跑遍各零售商，請他們將商品上架。

但是商品的流動比想像中還要慢，這樣下去，公司只能坐以待斃。他苦思許久後，發現零售的一大缺點在於店員不明白商品的效能，無法推銷給客人。而且，他們無法從多種商品中推薦特定的商品。大城開始構思自家的多層次傳銷生意。因為他相信「知曉商品的功效再銷售」才是最佳的體制。



【前原利夫・著
『小さな島から世界を飲む！』より】

「Hacchi的 電解水的生活」



用強電解水對抗流感及諾羅病毒

說到12月就會想到聖誕節。但是這個時期同時也是造成嚴重症狀的流感及諾羅病毒頻繁出現的季節。但是，我們也有我們強力的同伴LEVELUK君陪在我們身邊。沒錯，我們有著可以製作最強兵器——強電解水的優秀產品。

■「洗手」跟「漱口」是基本

首先是對抗流感。其中基本中的基本就是「洗手」跟「漱口」。洗手的時候先用強還原水沖洗最少15秒，清潔手心、手背、手指、指甲縫間細心的搓洗。接著以拇指為中心清洗指間，最後也要仔細清洗手腕。接下來以同樣的順序，用強酸性水洗手。

當然，漱口也是十分重要的。回家後馬上用強酸性電解水將喉嚨深處漱口數次吧。

■諾羅病毒的擊退法

接下來是對抗諾羅病毒。這種病毒經常會藉由手指及食品經口腔傳染，因此要使用上述的方法仔細洗手。

不僅如此，使用強酸性電解水將食材仔細清洗乾淨是最好的預防對策。當然，廚房用具與食器的清洗、除菌也要仔細的做好(特別是砧板)。

本來強酸性電解水並不會用作料理用水的，因此感覺好像跟食品、食材的關聯性較弱。但是，我們可以藉由使用強酸性水將食材進行清洗、殺菌，來提高料理過程中的安全性。

■強酸性電解水清洗鮮魚的方式

那麼，提高清洗的有效性的清洗方法，要使用LEVELUK製造的強酸性電解水，然後用沖洗的方式進行清潔是最好的。如果用浸泡式的清洗方式，要確保強酸性電解水的補充，以維持其效果。特別是鮮魚這種食材，使用強酸性電解水進行清洗的話就會讓人十分安心。

希望各位如上述一般徹底活用強電解水，讓全家可以安心、健康的生活。





未告知目的下請人到研討會是絕對不行的

中部經濟產業局在9月12日，根據特定商業交易法（連鎖銷售交易法規），下令傳銷公司BRESS停止營業六個月。我們一起來看看能從中學到些甚麼教訓吧！

這次認定BRESS違反的事項有3點，分別是：①違反表明身分的義務②沒告知推銷對象目的的情況下在公眾場合以外的地方推銷(意思是「在一般人不會去的地方推銷」)③沒有給書面說明。

忘記給書面說明

最容易理解的是③「沒有給書面說明」。推銷時，只要是推銷員忘了給書面說明，即便只是一位會員、有一次沒給就是違反規定。所以在推銷時，書面說明都一定不能忘記給喔。

①「違反表明身分的義務」，這在前面已經說過的。這裡再簡單的說明一次，特商法裡，以連鎖銷售的推銷為前提，有三點一定要向對方表明清楚：①公司名稱/本人姓名②明確告知推銷商品所需負擔的價錢(指在推銷工作開

始時必須要有的商品購入金及入會金，在ENAGIC是指LeveLuk及姜黃素Σ的商品購入金)③商品及商品種類服務。



推銷在告知必要事項之後

以這次的案例來說，會員在社交軟件中對消費者說：「對未來感到不安，就再做一份工作吧」「這是正經的工作，希望能跟你一起做」「至少聽我說一下吧」，約了面談，這樣的行為是違反規定的。

根據這樣的情況，行政當局會

以「沒有明確告知推銷商品所需負擔的價錢」、「沒有明確告知商品資訊」判定為違反特別商業法。預約的時候，請一定要告知上述的三個事項。

推銷目的事前告知

對於第二點「不准在公眾地區推銷」，是因為也會有「第一次聽到耶」的人在場。「沒有公眾進出的場所」是指一般人都不會進出的場所。例如「飯店的研討會」。請注意，不告知推銷目的而帶進研討會，是違反規定的。

這次的案例是在社交網絡上有人邀請別人說「○○在舉辦說明會，想帶你看看工作環境，跟我一起去吧」這樣的行為是違規的。沒有告知推銷目的而帶去研討會，是相當危險的行為。請絕對不要做這樣的行為。

沖繩縣沖繩市 花之店 IKEHARA



住 址：沖繩縣沖繩市美原4-29-1
電 話：098-937-8700
營業時間：上午10點~下午7點
終年無休

活用還原水提供更美更新鮮的花朵！



活用LEVELUK的店長池原哲三先生

「花之店 IKEHARA」的店長池原哲三先生的家族，宛如沖繩的「花店一家」。為何這樣說呢？是因為其父親在名護市開設「Flower Shop四季」、母親在讀谷村經營「花之店IKEHARA」，長男則是在豐見城市經營「Flower Space NOBU」。例外的只有次男執掌教職，便是如此了。

池原先生的店在「COOP美里」內。沿著沖繩自動車道下沖繩北交流道後約十分鐘的路程。西邊連接的嘉手納町市以巨大空軍基地聞名。這個鮮花店本來是別人負責經營，兩年前才由池原先生接手經營，於今年11月與COOP一同裝修後重新開幕，店內煥然一新，努力吸引客戶。

與COOP的其他店家一樣，有九成客人是女性，她們的主要需求是可以裝飾家裡的當季花卉，甚至比在結婚典禮或生日之類的特殊節日用的禮花還要更上一層樓的程度。

LEVELUK是在今年6月購入的。還原水主要使用於插花的浸泡水。效果令人驚艷。以往都是稀釋以糖分或防腐劑為主要成分的一種營養劑，這是為了讓插花可以

「長久保存」。但是還原水卻比這種營養劑更能「長久保存」。

以大丁草來說，營養劑可以將其保存5~6日，用還原水的话能將保存期限再延長5~6日。「不僅莖部不容易腐爛，在進貨後還可保持約10~12天，讓人十分吃驚」。池原先生十分佩服的說。

不僅保存時間延長，還有其他各種效果。營養劑不可避免的會讓水變得混濁，但還原水幾乎不會。不僅如此，以百合來說，從花蕾到開花階段的增色變得更為鮮明，花也開得更為鮮艷。安全性方面當然也是還原水更好。還原水以外的電解水還使用在清理、衛生管理的提升上。



浸在還原水裡的插花鮮度可大幅延長

買花的客人表達感謝之情的一句「謝謝」是最大的喜悅。如此敘述的「花店老闆」池原先生，正使用著效果卓越的還原水，每天都提供生機勃勃的鮮花給大家。



充滿當季花卉的店

If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 我們正在募集電解水的獨特活用法！

● Please send information to the Public Relations Department.

請至宣傳室提供情報 / e-mail: kouhou@enagic.co.jp

兒玉陽子給您正確的「食養」概念

治療好肝硬化的「肝臟食物」要點為何？

對松井醫院食養內科而言，不只是內科聞名，實際上各種症狀的患者都會來就診。診療科目包含：心血管科・消化科・呼吸治療科・泌尿科・耳鼻喉科・皮膚科・過敏・老年病・小兒科・還有身心醫療科等等，連婦產科相關的患者都會來，可謂男女老少蜂擁而至的盛況。而且大多數還是重症患者，沒有辦法治療而轉介過來。

接下來會把其中印象比較深刻的病例，按順序一一說明。

第一件病例是五十四歲男性A先生。身高一百七十四公分，體重七十四公斤，稍稍過重的體態。這位先生在四十歲的時候，曾經得過黃疸而住院兩星期。痊癒之後，在來本院食養內科的五年前，曾因全身倦怠無法站立而於自家附近的醫院住院。

檢查發現，在肝功能各項檢查中大幅超過標準值，顯著的是肝功能障礙。

■ 忌吃高蛋白食物

在鄰近的醫院入院期間，被醫院指示要進行高蛋白、高熱量的飲食，因而攝取了牛奶、蛋、新鮮蔬菜等食品。但是不僅倦怠感沒有改善反而變得更嚴重，而且還持續變胖而感到「很奇怪」於是去食養內科就診。

像前篇所介紹的，食養內科初期看診時會花上很多時間，不僅只是詢問症狀，還會從患者的生活及工作等多個角度進行診察以幫助治療。

在這裡介紹一下A先生的飲食習慣。首先，非常喜歡喝酒。每晚喝大約1公升到1.5公升的日本酒，簡直是「豪飲」。還有喜歡吃富含脂肪的肉類食品及辛香辣的食物，還酷愛喝冰涼飲料。

這樣的飲食生活造成他全身倦怠感、口乾、肩膀痠痛、便秘、腹部腫脹等症狀。加上右側肋骨下方肝臟凹凸

不平，皮膚下方可以明顯看出有蛛網紋的血管腫瘤。經過X光放射檢查後發現食道和胃有靜脈瘤，脾臟也有腫脹的狀況，最終診斷為肝硬化。

住進松井醫院後，馬上進行飲食療法。食養內科所提供的食物不是高蛋白或高熱量這一類的食物，而是著重均衡一天1600卡路里不讓肝臟造成負擔的飲食。

其結果，於兩周後肩膀痠痛及便秘有所改善，三個月後體重減了13公斤，疲勞感也消失了。靜脈瘤亦安定下來，六個月後即以半周就業的方式恢復上班生活，一年後不適感消失，也可恢復正常出勤。A先生就這樣順利回歸社會，他本人也相當的高興。



兒玉陽子

(飲食生活顧問)

前松井醫院食養內科顧問

兒玉陽子 簡歷：

1936年3月於台灣，台北市出生。

55年遭逢皮膚病，59年病發肺結核。藉東邦大學醫院的日野厚博士所指導的「日野式食養」所快癒。

其後，開始其食養研究，並自69起於公益財團法人・何野臨床醫學研究所(東京都品川區)開始進行食養指導。

78年與日野博士一起於松井醫院(東京都大田區)所設立的「食養內科」實施食養指導。

95年於同病院擔任顧問。現在則是以自由業的身分進行飲食生活的指導、啟蒙。

主要著作有「臨床營養與飲食改善指導」「不會引發過敏的離乳食」(綠書房出版)等。

於幼稚園及特別養護老人機構舉行活動!

11月16日於ENAGIC Group的學校法人kobato學園「讀谷kobato幼稚園」(中頭郡讀谷村)舉行園生的運動會, 受邀而來的大城博成會長, 期望小朋友們能夠健康成長。而這些孩子們也在各項運動中全力的進行比賽。



笛鼓隊的登場!



激動小朋友們的大城會長



可謂長壽的年長者的大城會長

下午, 則是ENAGIC Group的特別養護老人機構「社會福祉法人水壽會/瑞穂之郷」(名護市宇親川)舉辦的「長老祭」, 大城會長也一同參加, 為機構中的「老爺爺、老奶奶」們的健康長壽獻上「溫暖的祝福」。

社會福祉法人水壽會於糸滿市展開特別養護老人機構、日間服務, 介護支援等服務項目。而ENAGIC Group作為社會貢獻服務的一環, 為了促進男女老幼的健康, 今後也會持續著致力於社會福祉、教育的方針。



排排坐的長壽爺爺跟奶奶



帶來高潮的EISA舞及舞獅!



2019.10月 新達成新6 A 6A以上介紹

6A

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • TRUONG MINH VO (澳洲) • BARBARA KELLNER-READ #2 (澳洲) • EXPANSION LIFE LIMITED (澳洲) • JOY V MIRANDA (澳洲) • SAM ZOLOVSKIY (澳洲) • LE CHI THI NGUYEN (加拿大) • PEI PEI HEALTH CORP. (加拿大) • MEI YANG (加拿大) • #1214456 B.C. LTD. (加拿大) • #10046775 MONITOBA LTD. (加拿大) • ANDREA J LAWRENCE (加拿大) • SHALE ENTERPRISES INC. (加拿大) • AMY TING (加拿大) • VANESSA VEE (加拿大) • CHRISTAL A FENNING (加拿大) • JAMES NULOS ABROGUENA (加拿大) • MYRAZELL C CABRERA (加拿大) • KST MARKETING CORP. #3 (加拿大) • SUE FRASER (加拿大) • KRISTEN M CLARK #3 (加拿大) • APRIL ANNE N. CHIONG (加拿大) • FRANCO D PANGANIBAN (加拿大) • EDISON P. SABEROLA (加拿大) • REBECCA E. FIANZA (加拿大) • FRANCES A. SICAM (加拿大) • DANIEL S PURNELL (加拿大) • AUFRANS N. TAN (加拿大) • LEAH G Q WORTHINGTON (加拿大) • LUC SEIGNOVERT (法國) • ALICIA PORTILLO W/V SILONERO #4 (荷蘭) • ULRICH KIESLICH (德國) • THI MAI LAN TRAN (德國) • MAI FASHION / KHUC QUOC HUY (德國) • KARERRA EOOD (保加利亞) • POPA COSMINA DACIANA (羅馬尼亞) • INREPRINDERE INDIVIDUALA (羅馬尼亞) • GOREA ADRIAN VASILE (羅馬尼亞) • ANDRADA CIUPEIU (羅馬尼亞) • FOREVERLIFE CONSULTING SRL (羅馬尼亞) • TEAMKANGEN LIFE SRL (羅馬尼亞) • KAN-GEN MAGIC SRL (羅馬尼亞) • THAO NGUYEN THI (斯洛伐克) • CHEUNG YUK PING (香港) • ZHONG JUN YAN (美國) • HU ZI SHENG (香港) | <ul style="list-style-type: none"> • LAM HO HON (香港) • DHARANA PANKAJ THAKER (印度) • VANDANA SONKAR (印度) • ANAND DUBEY (印度) • KANTHAIAH BOLLAM K SUJATHA (印度) • MALLIKHARJUNA RAO V (印度) • GANGOJULA A SRAVANTHI (印度) • BAIDYA NATH JHA (印度) • NEHA MALIK (印度) • RAJANI SATISH KADAM (印度) • PATOLIYA NIKUNJ KUMAR HARIBHAI (印度) • HUPENDRA KUMAR SAHU (印度) • NOOR ANDY BIANTORO SE (印度) • AGUS SUTANTO (印度) • ALDIO MARTIANO (印度) • DICKY SUNARYO (印度) • DWI RETNO JUWITA (日本) • 兼城 直治 (日本) • 池川 豊吉 (菲律賓) • RENATO NUQUE (菲律賓) • JIMMY FLORES JR (菲律賓) • LILIANA ZOLOTYKH #2 (俄羅斯) • GUNARATHNA WELIHINDA (新加坡) • BADALGE LEROSHON (新加坡) • LEO WEI LAN AELDRA (泰國) • DINH KIM NGA (泰國) • CHOENG SOUVUTHY (泰國) • CHHENG NEANG HENG (泰國) • ANNA MARIA SEDZIKOWSKA (阿拉伯聯合大公國) • CHINH C NGUYEN (美國) • HOA VAN LE (美國) • ANTHONY NAM NGUYEN (美國) • TIN V HA (美國) • BRIAN WELCH (美國) • ESTRELLA G. GINO (美國) • LIFEPRENEUR LEGACY LLC. (美國) • TOAN T NGUYEN (美國) • TUNG N PHAM (美國) • T&T PHAM LLC PHAM (美國) • ALCHEMY WITH WATER LLC (美國) • JASON PAUL TALAVS (美國) • JESSICA TRANG DOAN VO (美國) • PTTN WATER LLC (美國) • DANA LYNN DAVIS (美國) |
|---|---|

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • ALAYNA M NATHE (美國) • ERNESTO SALVADOR LAGLIBA JR. (美國) • TIMOTHY MCGAFFIN II (美國) • BRITTANY ANN DYCHES (美國) • CARLOS JIMENEZ (美國) • ELVIA TAMAYO (美國) • HYDRATING FOR LIFE LLC (美國) • EVERLYN VONG (美國) • HUEN KHANH LE #C (美國) • CHARLIE VU #B (美國) • ANGELITO BARCARSE (美國) | <ul style="list-style-type: none"> • PATRICK Q DINH #C (美國) • ABUNDANCE EMPIRE LLC #2 (美國) • CYNTHIA WOODWARD PHD (美國) • TOAN THIEN VO (美國) • THO QUI NGUYEN (美國) • ANH MAI LY (美國) • CATHERINE LUONG #3 (美國) • JOHN HUU NGUYEN (美國) • TUYEN NGUYEN #3 (美國) • ADRIENNE P HENDERSON (美國) • MARYJO ELLEN ORN (美國) |
|---|--|

6A2

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • NIVEKINDY PTY LTD (澳洲) • PHUONG QUY NGUYEN LE (澳洲) • LE AMIGO LTD (加拿大) • XIU PEI WANG #2 (加拿大) • ANDREA J LAWRENCE (加拿大) • SARA HK LUSSIER (加拿大) • CHRISTY L RALLISON (加拿大) • REMELYN VICTORIOUS LTD. (加拿大) • NISREEN SLIM (加拿大) • KAREN C MCCALLUM (加拿大) • CHRISTOPHER A MCCALLUM (加拿大) • KRISTEN M CLARK (加拿大) • FRANCO D PANGANIBAN (加拿大) • ROM CONSULTING MARAMURES SRL (羅馬尼亞) | <ul style="list-style-type: none"> • PITIC VASILE GHEOREHE (羅馬尼亞) • ALEXANDRU (羅馬尼亞) • BEAUTIFUL BLUE SRL (斯洛伐克) • NAM NGUYEN TRONG (印度) • PATOLIYA SHITAL AMITBHAI (新加坡) • LEO WEI LAN AELDRA (泰國) • CHOU NORY (阿拉伯聯合大公國) • GANNA SHNYUKOVA (美國) • NGOC TRAI LB PHAM (美國) • MARIELENA GONZALEZ (美國) • ANNIE VU (美國) • P & U ENTERPRISE INC. (美國) • HOWARD PHILLIPS (美國) |
|--|---|

6A2-2

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • KIM C NGO (加拿大) • XIU PEI WANG (加拿大) • SARA HK LUSSIER (加拿大) • NATHAN K CORMIER (加拿大) • CHRISTOPHER A MCCALLUM (加拿大) • MICHELLE ARCEO SUCCESS MARKETING INC. (加拿大) | <ul style="list-style-type: none"> • KANGEN GLOBAL MLM SRL (羅馬尼亞) • THI THUY LINH NGUYEN (斯洛伐克) • 遼山博行 (日本) • KATHY VI HO (美國) • NAMUS ADVISORY INC (美國) |
|---|---|

6A2-3

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • MICHAEL DREHER (加拿大) • OANH THI VO (加拿大) • BINH LUONG NGUYEN (捷克) • UNIVERSAL WATER SRL (羅馬尼亞) • ANH MAI PHUONG LE #1 (美國) |
|--|

6A2-4

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • DARREN J EWERT (加拿大) |
|--|

Global E Friends 2019年12月號 (通卷第229號)

發行: Enagic HK Co., Ltd. (Tel.) 852-21540077 (FAX) 852-21540027 www.enagic-asia.com
香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座16樓1615-17室 Room 1615-17, 16/F., Mira Place Tower A, 132 Nathan Road, TST, Hong Kong.